

EVALUATION POLICY LENDING MICRO SMALL AND MEDIUM
(CASE CUSTOMER PT. PEGADAIAN CABANG PASAR KODIM
PEKANBARU)

Abstraction

by:

Ririn priantini

Advisor:

Dra. Ruzikna M.Si

Basically, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) constitute an integral part of the economic development process seluruh Indonesian nation. This sector is employment for millions of Indonesian economic activity today and the future, especially if it can be attributed to the amount of labor that can be absorbed by small businesses. The employer and labor relatively small and weak people in various ways, weak in organization and management, weak in terms of capital and, as is only fitting to get the protection and guidance of the government so that they can grow into a force in economic development, because the role sektoril tremendous growth it deserves attention.

This study aims to identify and analyze the implementation of the policy assessment 5 C (character, capacity, capital, collateral, condition) PT. Pawnshop (Limited) Pekanbaru Kodim Market Branch in providing credit to micro, small and medium enterprises.

Data - the data obtained from the questionnaire further processed using descriptive statistical methods and then the data is presented in tabular format with numbers and percentages for subsequent analysis. The results showed that the implementation of 5C by PT. Pawnshop (Limited) Branch Market Pekanbaru Kodim goes well with the recapitulation 57.5% of policy implementation.

Keywords: Micro, Small and Medium Enterprise

PENDAHULUAN

A.Latar belakang masalah

Pada dasarnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari seluruh proses pembangunan ekonomi Bangsa Indonesia. Sektor usaha ini merupakan lapangan kerja bagi kegiatan ekonomi jutaan penduduk Indonesia dewasa ini dan masa yang akan datang, terutama apabila dapat dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil. Maka pengusaha dan tenaga kerja yang tergolong rakyat kecil dan lemah dalam berbagai hal, lemah dalam organisasi dan manajemen, lemah dari segi modal dan sebagaimana sudah selayaknya mendapatkan perlindungan dan pembinaan dari pemerintah agar mereka dapat tumbuh berkembang menjadi suatu kekuatan dalam pembangunan ekonomi, karena peran sektoril yang sangat besar sudah layak pertumbuhannya diperhatikan.

Perkembangan industry kecil yang termasuk industry rumah tangga yang bersifat informal merupakan bagian dari perkembangan industry dan ekonomi nasional secara keseluruhan. Industry kecil merupakan perenan yang strategis dalam hal pemerataan penyebaran lokasi usaha yang mendukung pembangunan daerah, dan pemerataan lapangan kerja.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha pemula, bertebaran di seluruh Indonesia dengan perkiraan jumlahnya sekitar 40 juta unit. Keberadaan mereka harus kita akui sebagai salah satu penopang ekonomi Indonesia yang belum beranjak maju, terutama di pedesaan yang jauh dari fasilitas-fasilitas yang layak untuk berkembangnya bisnis, seperti system telekomunikasi dan informasi, sarana pendidikan, listrik, transportasi, pelabuhan, bank, dan lain-lain.

PT. Pegadaian (Persero) hadir di tengah-tengah masyarakat memberikan solusi terbaik dalam memberikan bantuan dana dalam bentuk kredit dimana juga dapat digunakan dalam mengembangkan usaha kecil.

PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru menyediakan kesempatan pendanaan bagi UKM yang berada di perkotaan maupun di pedesaan. Pemerintah dapat membantu meningkatkan arus modal kepada sector usaha kecil melalui PT. Pegadaian (persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru. Hal ini akan memberikan kesempatan bagi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru untuk tumbuh dengan cepat dan tetap menerapkan sejumlah regulasi yang baik serta control yang sesuai dengan yang diterapkan Pemerintah.

Kebijakan perkreditan

Kebijakan perkreditan dimaksudkan sebagai suatu penyusun bagi konsep komponen yang mengatur perihal perkreditan. Baik prosedur, jumlah kredit, maupun jangka waktu dan tingkat bunga kredit yg disusun dan itu semua akan dijadikan pedoman bagi PT. Pegadaian (Persero) dalam menyalurkan kredit. Kredit tidak akan pernah terlepas dari masalah- masalah lain yang ada dalam suatu kegiatan perkreditan minimal suatu lembaga dapat memberi kredit apabila dia mempunyai dana yang mencukupi.

Untuk mengatasi berbagai macam kerumitan serta dalam upaya agar kegiatan perkreditan tetap berjalan lancar, maka diperhatikan serengkain peraturan - peraturan yang ditetapkan terlebih dahulu baik secara tertulis ataupun tidak tertulis. Karna kebijakan ini lah yang akan dijadikan pedoman dibidang

perkreditan maka kebijakan – kebijakan itu mengandung keputusan – keputusan yang bersifat teknis dan operasional.

Dengan kebijakan pemberian kredit dimaksudkan agar perusahaan mempunyai suatu ukuran untuk menetapkan nasabah – nasabah yang akan memperoleh kredit, jumlah yang diberikan, jangka waktu dan syarat pembayaran kredit serta kondisi – kondisi yang harus dipenuhi oleh penerima kredit.

B. Kerangka Teoritis

Kebijakan pemberian kreditan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru dalam pemberian kredit yang mengacu pada teori pelaksanaan Penilaian 5 C (**Kuncoro,2002 : 75**) :

1. Character
Pihak Pegadaian mengenali sifat dan watak calon kreditur, karena dapat mengetahui keputusan untuk dapat memberikan kredit atau tidak. Dimana harus memahami karakter calon kreditur menyangkut apakah kreditur tersebut dapat dipercaya.
2. Capacity
Pihak Pegadaian mengukur kemampuan nasabah untuk melunasi kewajiban hutangnya, melalui pengelolaan usahanya dengan baik, maka perusahaan bisa memperoleh keuntungan dan memungkinkan untuk dapat mengembalikan pinjaman.
3. Capital
Pihak Pegadaian melihat dari penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dianalisis melalui sumber modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan untuk biaya usaha yang akan dijalankan.
4. Collateral
Pihak Pegadaian meneliti dan melihat aset yang dijamin untuk suatu pinjaman. Jika karena sesuatu hal, pinjaman tidak bisa dikembalikan, maka pihak Pegadaian akan meminta jaminan tersebut.
5. Condition
Pihak Pegadaian mempertimbangkan kondisi perekonomian disekitar usaha, sosial, dan politik yang dapat mempengaruhi kemampuan nasabah untuk mengembalikan pinjaman.

Prosedur pemberian kredit kepada calon nasabah yang telah melengkapi persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak Pegadaian :

- a. Menyerahkan seluruh persyaratan yang telah ditentukan.
- b. Pihak Pegadaian memeriksa kelengkapan persyaratan tersebut.
- c. Dilakukan survey oleh petugas kredit pegadaian.
- d. Dana kredit dapat dicairkan.

Dalam pemberian kredit, PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru juga melakukan program pembinaan setelah UMKM tersebut mendapatkan kredit. Para pengusaha UMKM disurvei langsung oleh Account Officer setiap sebulan sekali selama jangka waktu kredit. Serta, dibina dari segi manajemen usahanya sampai dengan pengelolaan dana mereka supaya mereka

lebih mengacu kepada pengusaha profesional. Oleh sebab itu masalah prosedur tentang permohonan kredit bisa dapat dimengerti dan dipahami oleh usaha kecil dan untuk kedepannya mereka akan terbiasa dengan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru, dan PT. Pegadaian (Persero) pun akan lebih percaya kepada pengusaha tersebut untuk mendapatkan kredit yang lebih besar lagi guna mengembangkan usaha mereka.

Dari permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian menjadi sebuah tulisan dalam bentuk skripsi yang berjudul :

“Evaluasi Kebijakan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Kasus Nasabah Perum Pegadaian Cabang Pasar Kodim Pekanbaru)”

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dapat dirumuskan pertanyaan penelitian yaitu :**Bagaimana Pelaksanaan Kebijakan Pemberian kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah ?**

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Mengetahui pelaksanaan kebijakan kredit usaha mikro kecil dan menengah yang diberikan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar kodim Pekanbaru.

2. Manfaat Penelitian

- a) Sebagai sarana bagi peneliti untuk dapat memahami dan menetapkan teori-teori yang didapat dibangku kuliah
- b) Untuk memberikan informasi kepada PT. Pegadaian (Persero) dalam Perkembangan usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan lebih meningkatkan perannya dalam pemberian kredit dimasa yang akan datang.
- c) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pikiran bagi peneliti selanjutnya.

E. Metode penelitian

Lokasi Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru yang berlokasi di jalan Teratai No. 92 Pekanbaru (Telp. 21326). Waktu penelitian dilaksanakan dari bulan januari 2012 sampai dengan selesai.

Alasan pemilihan lokasi penelitian ini adalah dikarenakan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru merupakan salah satu lembaga keuangan yang memiliki Visi yaitu untuk membangun Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk menjadi usaha yang mandiri. PT. Pegadaian (persero) Cabang Pasar Kodim ini terletak di tengah kota pekanbaru dan dekat dengan lokasi pasar sehingga memudahkan calon nasabah untuk mendapatkan informasi mengenai fasilitas yang ditawarkan. PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim juga satu lembaga keuangan yang menyediakan pemberian kredit yang dapat membantu memberikan fasilitas kredit kepada usaha kecil.

Jenis dan Sumber Data

Untuk membantu penulis dalam menyelesaikan masalah penelitian ini, maka penulis menggunakan 2 jenis data. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi, yaitu :

- a. Data Primer merupakan informasi pengumpulan informasi yang diperoleh dalam survey dengan metode wawancara dan menggunakan kuesioner terstruktur yang diberikan kepada nasabah yang menjadi responden terpilih, seperti data mengenai identitas responden, data perkembangan usaha responden periode sebelum dan sesudah mendapat kredit, dan lain – lain.
- b. Data Sekunder adalah data yang diterima dari PT. Pegadaian (persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru berupa informasi yang ada kaitannya dengan penelitian ini serta laporan – laporan dan tulisan – tulisan yang diterbitkan dengan kegunaan serta maksud dan tujuan dari penelitian ini, seperti sejarah singkat PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim, struktur organisasi, aktivitas perusahaan data jumlah nasabah, data jumlah kredit yang disalurkan ,dll.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Identitas Responden

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Karakteristik responden penelitian berdasarkan jenis usaha dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel II.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha pada
PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru

No	Jenis Usaha	Jumlah Pengusaha (orang)
1	Pedagang Pakaian	20
2	Bengkel	5
3	Pedagang Harian	27
4	Ponsel	7
5	Angkutan Umum	1
6	Depot Air	3
7	Pedagang Sayur	9
8	Pedagang Nasi	4
9	Penjahit	2
10	Pedagang Ayam	2
Jumlah		80

Sumber : penelitian lapangan oktober 2012

Pengusaha kecil jumlahnya cukup besar dan bergerak diberbagai sektor ekonomi serta tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Oleh karena itu mempunyai potensi yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian nasional. Dari 80 responden yang diteliti dapat dilihat dari jenis usaha yang dominan menerima kredit adalah pedagang pakaian sebanyak 20 nasabah.

2. Karakteristik responden berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel II.2
Karakteristik Responden yang Menerima Kredit Usaha Kecil
Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis usaha	Jenis Kelamin		Jumlah
		Laki- laki	Perempuan	
1	Pedagang Pakaian	7	13	20
2	Bengkel	5	-	5
3	Pedagang Harian	17	10	27
4	Ponsel	2	5	7
5	Angkutan Umum	1	-	1
6	Depot Air	2	1	3
7	Pedagang Sayur	3	6	9
8	Pedagang Nasi	-	4	4
9	Penjahit	2	-	2
10	Pedagang Ayam	2	-	2
Jumlah				80

Sumber : Penelitian lapangan, 2012

Berdasarkan tabel III.2 diatas dapat dijelaskan bahwa pengusaha mikro kecil diPekanbaru yang dikelola oleh pengusaha laki – laki sebanyak 41 responden sedangkan pengusaha perempuan sebanyak 39 responden. Dalam hal ini dapat dilihat bahwa pengusaha laki – laki lebih dominan dari pada pengusaha perempuan. Hal ini merupakan hal yang wajar karena disamping pihak pengusaha laki – laki masih dominan dibebankan sebagai kepala rumah tangga untuk memenuhi seluruh kebutuhan hidup keluarganya. Juga masih banyaknya usaha kecil yang perlu ditangani oleh pengusaha laki – laki bila dilihat dari segi jam kerja, fisik, kemampuan bekerja dan faktor lainnya.

3. Karakteristik responden berdasarkan jenis umur

TABEL.II.3
Karakteristik Responden yang Menerima Kredit
Berdasarkan Tingkat Umur

No	Jenis Usaha	Tingkat Umur					Jumlah Pengusaha
		21 – 30	31 – 40	41 – 50	51 – 60	>60	
1	Pedagang Pakaian	2	6	8	4	-	20
2	Bengkel	3	2	-	-	-	5
3	Pedagang Harian	5	12	7	2	1	27
4	Ponsel	1	6	-	-	-	7
5	Angkutan Umum	-	-	1	-	-	1
6	Depot Air	-	3	-	-	-	3
7	Pedagang Sayur	1	4	3	1	-	9
8	Pedagang Nasi	-	2	2	-	-	4
9	Penjahit	-	-	2	-	-	2
10	Pedagang Ayam	-	1	-	1	-	2
Jumlah							80

Sumber : Penelitian Lapangan, 2012

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa berdasarkan klasifikasi umur, pengusaha mikro kecil dan menengah yang paling banyak mendapat bantuan kredit berada pada umur 31 – 40 sebanyak 36 orang, hal ini dikarenakan keharusan manusia untuk memenuhi kebutuhan dilihat dari faktor umur yang masih produktif untuk bekerja dan bisa juga dilihat dari responden yang berusia 41 – 50 sebanyak 23 orang yang juga masih dikatakan umur yang produktif untuk bekerja, dan pengusaha mikro kecil dan menengah yang paling sedikit yaitu pada umur >60 tahun, yaitu sebanyak 1 orang.

4. Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan :

Tabel II.4
Karakteristik Responden yang Menerima Kredit Usaha Kecil
Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Jenis Usaha	Tingkat Pendidikan					Jumlah pengusaha (orang)
		<SD	SD	SLTP	SLTA	S1	
1	Pedagang Pakaian	-	-	7	13	-	20
2	Bengkel	-	-	1	4	-	5
3	Pedagang Harian	-	-	2	25	-	27
4	Ponsel	-	-	-	6	1	7
5	Angkutan Umum	-	1	-	-	-	1
6	Depot Air	-	-	-	1	2	3
7	Pedagang Sayur	2	5	2	-	-	9
8	Pedagang Nasi	1	3	-	-	-	4
9	Penjahit	-	-	-	2	-	2
10	Pedagang Ayam	-	-	1	1	-	2
Jumlah							80

Sumber : Penelitian Lapangan,2012

Tingkat pendidikan usaha mikro kecil dan menengah yang masih rendah menyebabkan sulitnya pengusaha kecil untuk mendapatkan bantuan kredit dari lembaga keuangan Bank maupun non Bank. Hal tersebut dapat dilihat dari kurangnya pengetahuan pengusaha kecil mengenai prosedur pengajuan kredit dan hal – hal lainnya yang diperlukan dalam pengajuan kredit tersebut. Dari 80 responden penelitian ini yang paling dominan adalah pada tingkat pendidikan SLTA yaitu sebanyak 52 orang responden, dan selanjutnya adalah tingkat pendidikan SLTP yaitu sebanyak 13 orang responden, dan yang paling sedikit adalah untuk tingkat yang tidak tamat SD yaitu sebanyak 3 orang responden.

5. Karakteristik responden berdasarkan lama usaha

Tabel II.5
Karakteristik Responden yang Menerima Kredit Usaha Kecil
Berdasarkan Lama Usaha

No	Jenis Usaha	Lama Berusaha (tahun)				Jumlah Pengusaha (org)
		1 – 3	4 – 6	7 – 10	>10	
1	Pedagang Pakaian	2	11	5	2	20
2	Bengkel	3	2	-	-	5
3	Pedagang Harian	-	13	10	4	27
4	Ponsel	6	1	-	-	7
5	Angkutan Umum	-	1	-	-	1
6	Depot Air	1	2	-	-	3
7	Pedagang Sayur	-	2	-	-	9
8	Pedagang Nasi	-	1	1	-	4
9	Penjahit	-	1	1	-	2
10	Pedagang Ayam	-	-	1	1	2
Jumlah						80

Sumber : Penelitian Lapangan : 2012

Tabel diatas menggambarkan bahwa berdasarkan dari penelitian terhadap 80 responden yang menerima bantuan kredit mempunyai lama berusaha yang paling dominan yaitu antara 4 – 6 tahun sebanyak 34 orang responden dan yang paling sedikit adalah diantara 1 – 3 tahun sebanyak 12 orang responden. Hal ini dikarenakan Perum Pegadaian Cabang Pasar Kodim Pekanbaru hanya mengambil calon nasabah yang mempunyai lama berusaha lebih dari 1 tahun. Disebabkan karena rentannya usaha kecil yang masih dibawah 1 tahun untuk diberikan kredit.

B. Analisi Kebijakan Dalam Pelaksanaan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru Dengan Menggunakan Analisa 5 C

1. Character Calon Nasabah

Adalah penilaian terhadap watak dan tabiat yang melekat pada diri seseorang (nasabah). Berhubung perusahaan itu dipimpin oleh seseorang maka character merupakan penilaian utama dari pemberian kredit. Dalam menilai character nasabah, dilakukan secara subyektif. Namun hal ini merupakan pintu gerbang utama dalam proses pemberian kredit.

Dimana PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru harus memahami karakter calon nasabah menyangkut kepercayaan yang akan diberikan dalam bentuk kredit.

TABEL III.6
Pelaksanaan
Penilaian Character Calon Nasabah

Jenis Responden	Kategori			Jumlah	Persentase
	Baik	Cukup baik	Tidak Baik		
Pedagang Pakaian	12	6	2	20	25%
Bengkel	2	3	-	5	6,25%
Pedagang Harian	14	12	1	27	33,75%

Ponsel	7	-	-	7	8,75%
Angkutan Umum	-	1	-	1	1,25%
Depot Air	1	2	-	3	3,75%
Pedagang Sayur	4	4	1	9	11,25%
Pedagang Nasi	1	1	2	4	5%
Penjahit	2	-	-	2	2,5%
Pedagang Ayam	2	-	-	2	2,5%
Jumlah	45 (56,25 %)	29 (36,25 %)	6 (7,5 %)	80	100%

Sumber : Penelitian Lapangan 2012

Dari tabel III.6 dapat diketahui bahwa nasabah dengan kategori pelaksanaan penilaian terhadap character baik sebanyak 45 responden atau (56,25%) responden dengan alasan calon nasabah telah memenuhi 3 kriteria pelaksanaan penilaian dari pertanyaan yang peneliti ajukan yaitu melakukan wawancara tentang latar belakang pekerjaan, melakukan penilaian tentang kepribadian, gaya hidup, status sosial, serta penilaian dari rekomendasi bank atau lembaga pemberi kredit lainnya.

2. Capacity Calon Nasabah

Adalah penilaian kapasitas calon nasabah untuk memahami kemampuan dari nasabah dan kesanggupan dalam menggunakan fasilitas kredit yang diberikan.

Capacity merupakan penilaian oleh pihak PT. Pegadaian (Persero) terhadap calon nasabah, dalam hal ini kemampuan atau tingkat prestasi calon nasabah mestinya akan bermanfaat pada jasa perkreditan tersebut. Hal yang paling sering dipertanyakan adalah laporan keuangan untuk perusahaan atau tingkat penghasilan bagi nasabah individu. Dalam hal ini PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim sudah menggunakan metode tersebut dengan baik, seperti menganalisa terlebih dahulu laporan keuangan nasabah.

Tabel III.7
Pelaksanaan
Penilaian Capacity calon nasabah

No	Jenis Responden	Kategory			Jumlah
		Baik	Cukup Baik	Tidak Baik	
1	Pedagang Pakaian	18	2	-	20
2	Bengkel	3	1	1	5
3	Pedagang Harian	20	7	-	27
4	Ponsel	7	-	-	7
5	Angkutan Umum	-	1	-	1
6	Depot Air	1	2	-	3
7	Pedagang Sayur	3	4	2	9
8	Pedagang Nasi	1	3	-	4
9	Penjahit	-	1	1	2
10	Pedagang Ayam	1	-	1	2
Jumlah		54 (67,5%)	21 (26,25%)	5 (6,25%)	80

Sumber : Penelitian Lapangan 2012

Pada tabel III.7 diatas dapat diketahui bahwa nasabah dengan kategori pelaksanaan penilaian terhadap capacity baik sebanyak 54 responden atau (67,5 %) responden dengan alasan calon nasabah telah memenuhi 3 kriteria pelaksanaan penilaian dari pertanyaan yang peneliti ajukan yaitu melakukan penilaian dilihat dari laporan keuangan nasabah yang menggambarkan tingkat kecukupan aktiva nasabah, melakukan penilaian dilihat dari laporan keuangan nasabah yang menggambarkan tingginya tingkat penjualan, melakukan penilaian dilihat dari kemampuan nasabah dalam mengembangkan usahanya.

3. Capital Calon Nasabah

Penilaian terhadap modal usaha dari calon nasabah yang telah ada sebelum mendapat fasilitas kredit. Keadaan struktur dan sifat permodalan tersebut akan menentukan fasilitas kredit yang akan diberikan sebagai tambahan modal.

Untuk dapat diketahui dari hasil survey yang peneliti lakukan tentang pelaksanaan penilaian capital calon nasabah PT.Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru adalah sebagai berikut :

Tabel III.8
Pelaksanaan
Penilaian Capital Calon Nasabah

No	Jenis Responden	Kategori			Jumlah
		Baik	Cukup Baik	Tidak Baik	
1	Pedagang Pakaian	18	2	-	20
2	Bengkel	2	3	-	5
3	Pedagang Harian	20	6	1	27
4	Ponsel	4	3	-	7
5	Angkutan Umum	1	-	-	1
6	Depot Air	2	1	-	3
7	Pedagang Sayur	-	8	1	9
8	Pedagang Nasi	1	1	2	4
9	Penjahit	2	-	-	2
10	Pedagang Ayam	2	-	-	2
Jumlah		52	24	4	80
		65%	30%	5%	100%

Sumber : Penelitian Lapangan 2012

Tabel III.8 diatas dapat diketahui nasabah dengan pelaksanaan penilaian terhadap capital baik sebanyak 52 responden atau (65%) responden dengan alasan calon nasabah telah memenuhi 3 kriteria pelaksanaan dari pertanyaan yang peneliti ajukan yaitu melakukan penilaian dilihat dari penggunaan modal, melakukan penilaian dilihat dari modal calon nasabah dengan modal yang akan dipinjamkan. Melakukan penilaian terhadap laba bersih calon nasabah.

4. Collateral Calon Nasabah

Penilaian terhadap jaminan dengan harapan jaminan tersebut dapat menepati jika suatu saat terjadi penunggakan dari nasabah. Dengan adanya jaminan itu PT. Pegadaian (Persero) akan lebih terdorong untuk memanfaatkan kredit dengan sebaik – baiknya.

Bagi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim ini merupakan syarat yang paling mutlak untuk calon nasabah dengan mempertanyakan kondisi barang jaminan, serta kepemilikan barang dan nilai jaminan barang yang akan diserahkan pada pihak PT. Pegadaian (Persero).:

TABEL III.9
Pelaksanaan
Penilaian Collateral calon nasabah

No	Jenis Responden	Kategori			Jumlah
		Baik	Cukup Baik	Tidak baik	
1	Pedagang Pakaian	18	2	-	20
2	Bengkel	4	1	-	5
3	Pedagang Harian	27	-	-	27
4	Ponsel	2	5	-	7
5	Angkutan Umum	1	-	-	1
6	Depot Air	3	-	-	3
7	Pedagang Sayur	2	7	-	9
8	Pedagang Nasi	2	2	-	4
9	Penjahit	-	2	-	2
10	Pedagang Ayam	2	-	-	2
Jumlah		61 (76,25 %)	19 (23,75 %)	-	80 100%

Sumber : Penelitian Lapangan 2012

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa nasabah dengan kategori pelaksanaan penilain terhadap collateral baik sebanyak 61 responden atau (76,25 %) responden dengan alasan calon nasabah telah memenuhi 3 kriteria pelaksanaan penilaian terhadap kondisi jaminan. Melakukan penilaian tentang status kepemilikan barang jaminan dan penilaian terhadap nilai jaminan yang harus melebihi pinjaman.

5. Condition Calon Nasabah

Penilaian keadaan sekitar oleh pihak PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim pekanbaru kelangsungan hidup usaha calon nasabah. Jadi apabila pihak PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru beranggapan bahwa untuk usaha kedepannya akan mengalami masalah atau hambatan maka proses pemberian kredit sangat sulit dilakukan ini sangat tergantung pada lingkungan sekitar baik secara langsung maupun tidak langsung.

Tabel III.10
Pelaksanaan
Penilaian Condition Calon Nasabah

No	Jenis Responden	Kategori			Jumlah
		Baik	Cukup Baik	Tidak Baik	
1	Pedagang	7	13	-	20
2	Pakaian	2	3	-	5
3	Bengkel	2	25	-	27
4	Pedagang Harian	3	4	-	7
5	Ponsel	-	1	-	1
6	Angkutan Umum	2	1	-	3
7	Depot Air	3	6	-	9
8	Pedagang Sayur	-	4	-	4
9	Pedagang Nasi	1	1	-	2
10	Penjahit	2	-	-	2

	Pedagang Ayam				
	Jumlah	22 (27,5 %)	58 (72,5 %)	- -	80 100%

Sumber : penelitian Lapangan 2012

Dari tabel III.10 diatas dapat diketahui bahwa nasabah dengan kategori pelaksanaan penilaian terhadap condition baik sebanyak 22 responden atau (27,5 %) responden dengan alasan calon nasabah telah memenuhi 3 kriteria dari pelaksanaan penilaian dari pertanyaan yang diajukan oleh peneliti yaitu melakukan penilain atau membandingkan usaha calon nasabah dengan usaha sejenis yang ada. Melakukan penulain terhadap lokasi usaha calon nasabah dan melakukan penilaian terhadap prospek usaha calon nasabah kedepannya.

C. Rekapitulasi

Untuk dapat diketahui rekapitulasi keseluruhan pelaksanaan terhadap penilaian pemberian kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah oleh PT. Pegadaian (Persro) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru dengan menggunakan penilaian 5 C (character, capacity, chapital, collateral dan condition) dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel III.11
Rekapitulasi
Pelaksanaan Penilaian Dengan analisa 5 C

No	Jenis Penilaian	Kategori Penelian			Jumlah
		Baik	Cukup Baik	Tidak Baik	
1	Character	45 (56,25%)	29 (36,25%)	6 (7,5%)	80 (100%)
2	Capacity	54 (67,5%)	21 (26,25%)	5 (6,25%)	80 (100%)
3	Capital	52 (65%)	24 (30%)	4 (5%)	80 (100%)
4	Collateral	61 (76,25%)	19 (23,75%)	- -	80 (100%)
5	Condition	22 (27,5%)	58 (72,5%)	- -	80 (100%)
Jumlah		234	151	15	400
Rata – Rata		46	30	4	80
Persentase		57,5 %	37,5 %	3,75 %	100%

Sumber : Penelitian Lapangan 2012

Dari tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa implementasi kebijakan sudah dilakukan dengan baik dengan menganalisa 5 C terhadap calon nasabahnya sudah dilakukan dengan baik hal ini dinyatakan oleh 80 responden penilaian ini didasarkan pada jumlah responden yang menilai.

Dalam menilai character nasabah, sangat sulit dilakukan secara subyektif mungkin. Namun hal ini merupakan pintu gerbang utama dalam proses persetujuan pemberian kredit. Dari 80 responden, yang terdiri dari 45 responden

pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim menyatakan bahwa pelaksanaan penilaian karakter sudah berjalan baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari uraian hasil penelitian mengenai pelaksanaan penilaian kebijakan pemberian kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah berdasarkan penilain 5 C (character, capacity, chapital, collateral, condition) dapat diambil kesimpulan :

Pelaksanaan penilaian 5 C yang dilakukan oleh PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru sudah dapat dikatakan berjalan dengan efektif. Ini dapat dilihat dengan banyaknya usaha nasabah yang berkembang dan tidak ada atau hanya sedikit dari usaha nasabah yang tidak berkembang dan masalah pada pengembalian kredit dapat dikatakan juga tidak mengalami kemacetan.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis menyampaikan beberapa saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi Perum pegadaian Cabang Pasar Kodim Pekanbaru. Adapun saran – saran tersebut antara lain :

Secara umum pelaksanaan penilain pemberian kredit Usaha Mikro Kecil dn Menengah dengan analisa 5 C yang diberikan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru sudah efektif, namun dalam proses analisa yang peneliti dapatkan terhadap pelaksanaannya dilapangan bahwa PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru melakukan proses dengan sistem tradisional, dimana proses analisa berjalan hanya mengikuti alur keyakinan kedekatan dan kebersamaan budaya dengan nasabah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Bapak Drs. H. Ali Yusri, MS, selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau.
2. Bapak Drs. H. Chalid Sahuri, MS selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau.
3. Bapak Drs. Kasmiruddin, M.Si, selaku ketua Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau.
4. Ibu Dra. Ruzikna, M.Si, selaku dosen pembimbing akademis penulis dan juga sebagai pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan selama masa studi dan sumbangan pikiran dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh dosen Prodi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Univesitas Riau yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis. Semoga ilmu yang penulis terima dapat

- diaplikasikan dalam menjalankan aktivitas serta dapat bermanfaat bagi penulis dan orang lain.
6. Seluruh staff maupun karyawan Prodi Administrasi Bisnis dan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau, kak Taris, kak Umi, kak ayu dll yang telah banyak membantu dalam pengurusan administrasi dan memberi masukan kepada penulis selama masa perkuliahan sampai selesainya skripsi ini.
 7. Kepada Pimpinan Cabang PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pasar Kodim Pekanbaru yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan penelitian dan juga kepada seluruh karyawan/i perusahaan yang telah banyak membantu selama penelitian dilaksanakan.
 8. Keluarga tercinta Ayahanda Faisol, Mama Reno Yusnita, suami ku Abdul Rahim Pohan dan anak ku tersayang Aira Khairani Pohan atas kasih sayang, nasihat, dorongan dan do'a yang tidak pernah putus kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
 9. Teman-teman seperjuangan ADBIS 2008 : Veggy, Fauziah, selvina, Via, Tia,rully, Friza, Elias, Rizki (kibong), Ariadi,bg Anas, bg Ricky dan teman – teman sekelas juga seangkatan yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada penulis.
 10. Akhirnya kepada semua pihak yang telah banyak membantu penulis selama ini.

DAFTAR PUSTAKA

Harimurti Subanar, 1993. *Manajemen Usaha Kecil*. Penerbit BPFE : Yogyakarta

Kasmir, 2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Laninya*. Edisi Keenam. PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta

Kuncoro Mudrajad, Suharjo, 2002. *Manajemen Perbankan Teori dan*

Siamat, Dahlian, 1998. *Manajemen Lembaga Keuangan, edisi kedua*. Lembaga Penerbit FE.UI

Sinungan, Muchdajya, 1995. *Manajemen Dana Bank Edisi Ke-2*. PT. Gramedia : Jakarta.

Sinungan, Muchdarsyah. 1998. *Dasar – Dasar Teknis Manajemen*. PT. Gunung Agung : Jakarta